Armin Allmendinger: Unternehmen unterstützen mit Business Consulting

Armin Allmendinger: Gutes Business Consulting kann Unternehmen den Erfolg bringen, will aber gelernt sein.

Unternehmensberatung ist ein komplexer Bereich in der Geschäftswelt. Nicht jeder Business Consultant schafft es daher, sich am Markt zu etablieren. Armin Allmendinger erklärt, was ein guter und erfolgreicher Unternehmensberater mitbringen sollte.

Armin Allmendinger ist selbst Unternehmensberater und unterstützt Firmen in produkttechnischen und organisatorischen Angelegenheiten. Der Beruf des Unternehmensberaters ist in Deutschland bereits seit den 1920er Jahren bekannt, und bis heute greifen große und kleine Firmen gerne auf die Hilfestellungen zurück, die ein gutes Business Consulting ihnen bieten kann. Der Markt präsentiert sich in diesem Bereich heutzutage allerdings als ziemlich unübersichtlich und die Konkurrenz ist groß, insbesondere für diejenigen, die als Business Consultants gerade durchstarten wollen. Armin Allmendinger beschreibt im Folgenden die Arbeit des Unternehmensberaters und erklärt, was einen erfolgreichen Business Consultant ausmacht.

BUSINESS CONSULTING

In nahezu allen Bereichen der freien Wirtschaft ist der Markt heutzutage dicht gedrängt, beschreibt Armin Allmendinger. Daher ist es für die einzelnen Unternehmen nicht einfach, eine Nische zu finden und sich gegenüber der Konkurrenz abzuheben. Viele Unternehmer ziehen aus diesem Grund einen Business Consultant zu Rate, der sich in der jeweiligen Branche auskennt und der mit Ideen und Strategien für die eigene Firma sowohl die Existenz als auch den Erfolg des Unternehmens sichern oder sogar steigern kann. Armin Allmendinger beginnt meist mit einer Analyse der aktuellen Situation und stellt so die momentanen Stärken und Schwächen im System des Unternehmens dar. In enger Zusammenarbeit mit der Unternehmensführung erarbeitet er dann einen Plan mit Verbesserungen und Strategiewechseln, bei dessen praktischer Umsetzung er im Unternehmen weiterhin zur Seite steht.

DER WEG ZUM BUSINESS CONSULTANT

Unternehmensberatung kann nur auf Vertrauensbasis zum Erfolg führen, weiß Armin Allmendinger. Aufgrund der Fülle an Business Consultants am Markt ist es für die Unternehmer oftmals nicht leicht, die Spreu vom Weizen zu trennen. Erschwerend kommt hinzu, dass der Beruf des Business Consultants kein geschützter Beruf mit einer spezifischen Ausbildung ist. Unbedingt rät Armin Allmendinger aber jedem Einsteiger in diese Branche vorab zu einem betriebs- oder volkswirtschaftlichen Studium. Erfolgreiche Business Consultants weisen aber auch oft ein Studium der Wirtschaftswissenschaften, Jura oder im IT-Bereich auf. Nach dem Studium helfen Praktika dabei, entsprechende Erfahrung zu sammeln und ein Netzwerk aufzubauen. Am Ende gibt es für einen Business Consultant die Möglichkeit, als Selbstständiger zu arbeiten oder als angestellter Berater in einer Unternehmensberatungsfirma tätig zu sein.

WELCHE FÄHIGKEITEN EIN BUSINESS CONSULTANT MITBRINGEN SOLLTE

Eine schnelle Auffassungsgabe ist das A und O für einen erfolgreichen Unternehmensberater, verrät Armin Allmendinger. Denn jedes Unternehmen ist individuell und präsentiert sich anders als alles bisher Dagewesene. Ein Business Consultant muss sich auf die jeweiligen Gegebenheiten und individuellen Besonderheiten einstellen und dennoch analytisch denken. Die Fähigkeit zu schnellem Lernen, sicherem Präsentieren und nicht zuletzt ein Talent zur Kommunikation machen einen guten Business Consultant erfolgreich. Da die betreuten Unternehmen sich selten am selben Standort befinden, sollte ein Business Consultant außerdem unbedingt die Bereitschaft zum Reisen mitbringen, fügt Armin Allmendinger hinzu.

DIE KARRIECHANCEN EINES BUSINESS CONSULTANTS

Auch wenn sich zahlreiche Unternehmensberater am Markt tummeln – gute Business Consultants sind insbesondere in den momentanen unsicheren Zeiten mehr denn je gefragt. Für Einsteiger empfiehlt Armin Allmendinger, unbedingt auf Professionalität und Kompetenz zu setzen. Wer dazu noch in der Lage ist, sich auf eine bestimmte Branche zu spezialisieren und ein Experte zu werden, der kann sich einen guten Ruf aufbauen und so durch Mund-zu-Mund-Propaganda viele neue Kunden an Land ziehen[1], rät Armin Allmendinger abschließend.

[1] Den Satz bitte umformulieren. Statt Mund-zu-Mund-Propaganda würde ich „persönliche Empfehlungen“ schreiben. „an Land ziehen“ klingt etwas zu flach oder unseriös finde ich. Der Rest ist ok und in Ordnung, danke.